

### Труд как объект собственности с позиций теории прав собственности

Sklyarova, Marina

Veröffentlichungsversion / Published Version  
Zeitschriftenartikel / journal article

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Sklyarova, M. (2016). Труд как объект собственности с позиций теории прав собственности. *Koncept (Kirov): Scientific and Methodological e-magazine*, 1-10. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-49956-5>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

**Склярова Марина Евгеньевна,**

преподаватель, Воронежский колледж (техникум) «Номос», г. Воронеж  
[mesk2013@yandex.ru](mailto:mesk2013@yandex.ru)

### **Труд как объект собственности с позиций теории прав собственности**

**Аннотация.** В данной статье труд рассматривается с позиций теории прав собственности. Определяется методологическая база теории прав собственности. Труд анализируется как экономическое явление. Раскрывается система собственности организации. Приводится внутрифирменная структура контрактов. Внутрифирменная система собственности конкретизируется в отношении труда как объекта собственности. Дается понятие труда с точки зрения прав собственности.

**Ключевые слова:** труд как объект собственности, теория прав собственности, внутрифирменные отношения собственности, правомочия собственности.

Труд является одним из важнейших факторов производства. Исследователи всесторонне изучают труд как активную деятельность человека в сфере производства, как объект управления и как социальное явление. Современные исследователи характеризуют труд с точки зрения раскрытия компонентов системы труда, его условий, содержания (функций) и характера. Вместе с тем, на наш взгляд, в современных исследованиях недостаточно внимания уделяется рассмотрению вопросов труда как объекта собственности, так как чем лучше специфицированы права на труд, тем эффективней используется данный ресурс. Проработка вопроса собственности на труд позволила бы повысить эффективность использования как данного ресурса, так и эффективность всей экономики.

Согласно концепции Дж. Локка (1632-1704) собственность начинается с самой личности, обладая личностью, человек владеет трудом своего тела и работой рук. «Поскольку этот труд является неоспоримой собственностью трудящегося, ни один человек, кроме него, не может иметь права на то, к чему он однажды его присоединил, по крайней мере, в тех случаях, когда достаточное количество и того же самого качества (предмета труда) остается для общего пользования других». [1] Частный труд переводит предметы из общего владения в частную собственность, для того чтобы они смогли приносить пользу. [2] «Именно труд, - утверждает Дж. Локк, - создает различия в стоимости всех вещей».

Цель нашей статьи – попытаться раскрыть труд как объект собственности с точки зрения теории прав собственности, одного из течений институциональной экономики, позволяющего в терминах взаимовыгодного обмена описывать взаимоотношения между экономическими субъектами.

Теория прав собственности в рамках неоинституционального подхода рассматривает феномен собственности с той позиции, что собственность не ресурс, а доля прав по его использованию. Применение методологии маржинализма позволяет исследователям, придерживающимся данного научного направления, выводить феномен собственности из факта редкости и возможности альтернативного использования ресурса. Поэтому отношения собственности понимаются как система исключений из доступа к имеющимся ресурсам. [3] Экономическая теория прав собственности, которая возникла в странах с господством прецедентного права – США и Англии в 30-40-х годах, основывается на контрактной парадигме, где любые отношения между людьми строятся на взаимовыгодном обмене. [4] Предметом её изучения являются вопросы того или иного распределения прав собственности: как это влияет на стимулы экономических агентов, каковы механизмы формирования прав собственности, с какими

проблемами сталкивается защита прав собственности, – а предпосылкой экономического анализа является то, что экономические субъекты ведут себя рационально. Кроме того, данный анализ предполагает, что экономические субъекты реагируют не только на изменение цен на рынке, но и оценивают издержки выполнения или нарушения правовых норм. Действия экономического субъекта оцениваются с позиций эффективности и принципа утилитаризма. [5] Представители этой теории утверждают, что на рынке непосредственно обмениваются не экономические блага, а пучки прав на них. Чем шире набор прав, связанных с данным экономическим благом, тем выше его полезность и ценность для потребителя. С. Пейович пишет: «Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования... Понятие прав собственности распространяется на все редкие блага. Оно охватывает полномочия как над материальными объектами, так и над правами человека (право голосовать, печатать и т.д.)... Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу». [6] Исследования, в которых труд является предметом изучения теории прав собственности, мало изучены. Далее в данной статье нами будет применен к труду методологический и понятийный аппарат теории прав собственности.

По мнению некоторых исследователей, идеальная собственность реализуется, становится действительной и объективной, только в результате практической деятельности человека, важнейшей формой которой является труд как опосредованное присвоение сил и вещества природы, который сам есть отношение собственности.[7] Труд – это реальное присвоение субъектом окружающей его действительности, в отличие от мышления, которое есть идеальное присвоение. Результатом этой деятельности является продукт труда человека – опосредованный материал природы, в который вложена его воля. Вместе с тем субъект, производя вещь, делает идеальный образ реальным и отчуждает его. Это отчуждение в процессе труда берется исследователями за основу первого закона собственности «право собственности на продукт своего труда, или правом собственности на свой труд в полном объеме»[8]. Данное противоречие снимается, если «все члены общества признают в нем собственника, т.е. человек вступает в отношения не только с самим собой и природой, но и с другими людьми и обществом в целом».[9] Отношение собственности на уровне производственных отношений охватывает сферу не только производства, обмена и потребления, но и распределения.[10]

Таким образом, по нашему мнению, труд есть волевая деятельность человека по преобразованию окружающей его действительности в целях обеспечения и поддержания условий его существования и жизнедеятельности. Чтобы поддержать свою жизнедеятельность и возместить затраты на осуществление труда человек может либо сам потребить продукт своего труда, либо обменяться с другими участниками экономических отношений его продуктом на рыночных условиях в сфере обращения. Как известно, рыночный обмен предполагает справедливое возмещение затрат на производство данного продукта. Работает ли принцип справедливого рыночного возмещения, когда мы отчуждаем не продукт труда, а сам труд в сфере производства?

Вернемся к тому, что труд есть волевая деятельность человека по преобразованию действительности. Труд есть приложение сил человека. Выгоды от использования данного ресурса должны обеспечить существование человека. С точки зрения теории прав собственности, труд – это ограниченный ресурс, при котором исключительными правами обладает отдельный индивидуум, тот субъект, который прикладывает трудовые усилия. Если допустить существование другого

режима собственности в отношении труда, например, диаметрально противоположного режима свободного доступа, то это будет означать, что на результаты труда одного человека претендует неопределенное количество других экономических субъектов, и затраченные усилия человека на труд не будут возмещены, что не обеспечит ему условий для жизнедеятельности и приведет к смерти. Так как другие экономические субъекты не вкладывают в процесс труда отдельного человека своих экономических ресурсов, то и в отношении процесса труда у человека возникает исключительное право собственности. Но другие экономические субъекты могут создавать условия для реализации процесса труда и претендовать на часть продукта труда. С точки зрения существования человека режим исключительности прав собственности на свой труд есть не только справедливое положение дел, но и единственно эффективное экономическое решение.

Исследователи признают, чем в большей степени гарантированы права частной собственности и чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий эффективное использование ресурса. Поэтому чем более специфицированы права собственности на такой объект как труд, тем эффективнее трудовая деятельность человека. И наоборот, размытость прав собственности на труд, их распыленность, когда субъект трудовой деятельности не контролирует результаты своего труда, ведет к таким негативным явлениям, описываемым институциональной экономикой, как «отлынивание» в отношениях «принципал-агент». «...исключительные права собственности, которые вознаграждают их владельцев, обеспечивают прямые стимулы повышать продуктивность и производительность или, в более общих терминах, приобретать больше знаний и новых технологий».[11] Следовательно, мы можем говорить о таком факторе повышения производительности труда как более детальная спецификация прав собственности на труд и поддержание режима исключительности данных прав.

Научные исследователи, такие как Т. Андерсон и П. Хилл, Г. Демзек, Д. Норт, объясняли возникновение исключительных прав на различные ресурсы – землю, воду, скот. Они утверждают, что первоначально ресурсы были общедоступны, так как издержки установления исключительных прав собственности на эти ресурсы превышали потенциальные выгоды от этого. Труд же изначально возникает как объект исключительных прав. Первообытный человек трудится, чтобы обеспечить свое существование, но объединенная трудовая деятельность позволяет достичь синергетического эффекта, превышающего результаты индивидуальной трудовой деятельности. В свою очередь, это позволяет увеличить выживаемость человеческого сообщества, закрепляет общественный труд как явление. Однако это привело к нарушению исключительности прав на труд. Если ранее человек знал, что чем больше он затратит ресурсов в процессе трудовой деятельности, тем больше он получит выгоды и удовлетворенности, то при общественном труде данная зависимость нарушается. Он может затратить много усилий, а при распределении получить меньший результат. Все зависит от того, как распределяется результат труда между участниками трудового процесса, между различными факторами производства. В этом есть противоречие труда – возникающий как объект исключительных прав собственности с развитием производительных сил труд стал использоваться в коллективной совместной деятельности. Альтернативное использование такого ресурса как труд есть вложение ресурсов в перераспределение в свою пользу результатов чужого труда. Если экономический субъект предполагает, что на данный процесс он затратит меньше ресурсов, чем на трудовую деятельность, то он решит инвестировать в присвоение результатов чужого труда.

Вместе с тем создание современных экономических благ – это высокотехнологический процесс, требующий соединения ресурсов многих собственников экономических ресурсов, в том числе и труда экономических субъектов. Однако отчуждение от процесса своего труда, отсутствие контроля над возможностью присваивать результат труда, ведет к нарушению режима частной собственности на труд. В совместном производстве право частной собственности на труд и его результаты трансформируются. Для того, чтобы проанализировать данную проблему, для начала рассмотрим систему собственности, возникающую в экономической организации.

Именно во внутрифирменных отношениях собственности выражается двойственная природа собственности экономической организации (фирмы). Во внутрифирменных отношениях фирма *de jure*, с правовой точки зрения является собственником производственного имущественного комплекса. Ей принадлежит титул собственности на данный комплекс. Однако с точки зрения производственных экономических отношений (*de facto*) собственники передают фирме не весь комплекс прав собственности, а лишь часть данных прав – необходимую и достаточную для вовлечения объекта собственности в процесс производства, наделяя фирму полномочиями для управления собственностью. Фирма не может быть субъектом присвоения в экономических отношениях собственности, у нее нет отдельного экономического интереса, она есть выражение консенсуса коллективного интереса экономических субъектов, участвующих в совместном производстве.

При образовании фирмы собственники исходных ресурсов передают ей часть своих полномочий по распоряжению, использованию и владению ресурсом. Взамен они получают возможность получить доход или иную выгоду в той или другой форме. Такая возможность присвоения результатов деятельности фирмы оформляется юридически в виде того или иного договора. *De jure* фирма становится собственником ресурса, что облегчает вовлечение его в хозяйственный оборот. Фактическим субъектом присвоения остается собственник исходного ресурса. Фирма по отношению к данному собственнику исходного ресурса выступает в качестве агента, которому переданы в управление права собственности. Фирма несет определенные договорные обязательства перед собственником исходного ресурса, зафиксированные в контракте между ними. Однако данные отношения еще более сложны, чем это может показаться при первом рассмотрении. Фирма, выступая точкой приурочивания контрактных обязательств, однако всего лишь абстрактный агент, так сказать юридическая фикция. Выполнение обязанностей по управлению коллективной собственностью происходит через определенную группу собственников, на которых другими собственниками возлагаются полномочия по управлению правами собственности фирмы. Эти собственники, на которых возложены данные обязанности, являются в свою очередь агентами по отношению к фирме-принципалу. Таким образом, мы можем предложить для дальнейшего исследования следующую схему (рис. 1).

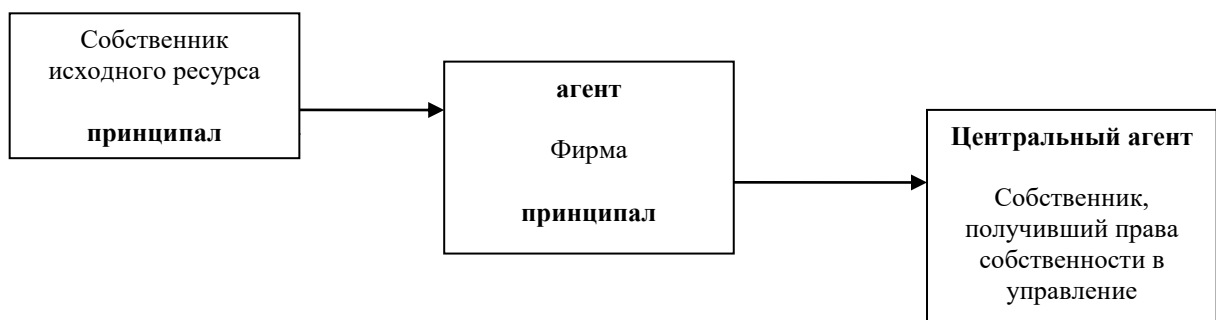


Рис. 1 – Схема агентских отношений в фирме.

Фирма в описываемом случае выступает субъектом, выражающим интересы всех собственников, привлекаемых в производство ресурсов. Через фирму делегируются их полномочия группе собственников, допущенных к управлению. Система контрактов, опосредующих передачу прав собственности, заключается не на прямую собственниками друг с другом, а через абстрактного агента – фирму. Возможно, это связано с тем, что государству в этом случае легче обеспечивать гарантированные им условия контракта, а собственники перекладывают часть риска на данного абстрактного агента – фирму. Следовательно, через фирму находят выражение интересы собственников исходных ресурсов. Фирма трансформирует совокупность индивидуальных интересов в общий (коллективный) интерес. Вместе с тем на практике мы видим, что нормы законодательства, внешние условия по отношению к контракту, могут создавать ситуации, когда одна группа собственников ставится в более выгодное положение, чем другие. Таким образом, создаются предпосылки экспроприации полномочий по управлению правами собственности в интересах данной группы собственников исходных ресурсов в ущерб общим интересам (например, непроизводительное использование имущественного комплекса предприятия, ведущее к банкротству; финансовые махинации, имеющие целью сокрытие прибыли и т.д.) К данной ситуации ведет так же то обстоятельство, что фирма – это абстрактный агент, точка приурочивания коллективного интереса, а в реальности индивидуальные интересы разрозненных собственников могут быть очень разнообразными и даже конфликтующими друг с другом. Поэтому реальный контроль со стороны принципала-фирмы за действиями агентов-собственников, на которых возлагаются полномочия по управлению правами собственности, часто не может быть реализован. К тому же часто и внешние по отношению к рассматриваемым отношениям нормы законодательства этому не способствуют. Собственники, входящие в органы управления фирмой, могут экспроприировать данную власть.

Главной целью функционирования фирмы является реализация экономических интересов собственников исходных ресурсов, участвующих в фирме. Конечной целью реализации экономических отношений собственности в фирме будет присвоение результатов использования исходных ресурсов и отчуждение их от превращения в «собственную жизнедеятельность» другими участниками экономической организации. Фирма, таким образом, должна выступать независимым механизмом управления правами собственности, переданными в коллективную собственность, институализируя процесс передачи данных прав и опосредуя присвоение результатов деятельности фирмы первоначальными собственниками. Следовательно, выступая *de jure* субъектом присвоения результатов производственной деятельности, фирма *de facto* служит механизмом перераспределения экономических результатов производства между первоначальными собственниками с целью реализации отношений собственности.[12]

Правомочия собственника по отношению к объекту собственности составляют содержание отношений собственности. Различными авторами таких правомочий выделяется различное количество. Предлагаем выделить правомочия владения, пользования, распоряжения и управления объектом собственности. Владение – это хозяйственное господство над вещью, активом или ресурсом. Пользование – это получение положительного результата от использования актива, применительно к внутрифирменным отношениям собственности – получение дохода от вложения собственности в совместное производство. Распоряжение – это определение юридической судьбы вещи, актива или ресурса. Управление – применительно к внутрифирменным отношениям собственности, это координация процесса вовлечения в совместное производство актива или ресурса. Выделение данных

правомочий для рассмотрения структуры распределения прав собственности между первоначальным собственником ресурса и фирмой, на наш взгляд, позволит выявить основные особенности такого распределения, так как данные правомочия определяют основные характеристики процесса реализации прав собственности.

В фирме право владения – основное правомочие собственности, трансформируется в право управления совместной собственностью соучастников совместной производственной деятельности. В свою очередь, право управления делегируется собственнику – центральному агенту, который управляет фирмой и координирует деятельность других собственников, участвующих в совместном производстве. С данной точки зрения фирма – это система контрактов между центральным агентом и собственниками и между собственниками, соучаствующими в совместной деятельности, по поводу распределения правомочий управления совместной собственностью. Отдавая свою собственность в совместное производство экономических благ, субъект права собственности отказывается от права владения данной собственностью. Вместе с тем право собственности – это одно из естественных прав личности и никто не может быть его лишен, не иначе как с должным возмещением. В случае передачи права владения объектом собственности фирме возмещением служит наделение субъекта права правомочиями управления в совместном производстве. В экономическом обороте центральный агент представляет всех собственников совместного производства. В границах фирмы складывается система контрактов с множественностью субъектов отношения. Во внешних же взаимоотношениях фирма выступает целостным субъектом.

Вместе с тем фирма – это коллективная собственность, так как она складывается из совокупности собственности отдельных экономических субъектов. Но это не просто коллективная собственность, определение которой мы можем найти в гражданском законодательстве: общая долевая или общая совместная собственность. Это совместная собственность, управляемая центральным агентом для достижения определенной цели: увеличение функций субъектов, участвующих в совместном производстве. Следовательно, собственность фирмы отличается от коллективной собственности, раскрытой законодательно, наличием цели соединения в такую совокупность имущества, имущественных прав и других объектов собственности, а также наличием центра управления и координации усилий всех собственников, участвующих в совместном производстве. Существование и функционирование такой собственности скоординировано во времени и пространстве и отличается делегированностью управления такой собственностью. [13]

В зависимости от того, какие отношения опосредует контракт и что является его предметом (в зависимости от экономических категорий, права на которые передаются и отчуждаются по данному контракту), в организации можно выделить следующие группы контрактов:

1) организационные, которые опосредуют конфигурацию фирмы, и предметом которых выступает наделение полномочиями центров принятия решений. Такие контракты определяют, кто какие решения принимает, структуру и виды управленческой деятельности. Они, как правило, являются явными и формализованными, отраженными в нормах корпоративного права;

2) управленческо-административные, которые структурируют отношения власти и иерархии, и предметом которых выступает передача полномочий по принятию решений, обязательных для всех участников организаций. Такие контракты определяют масштаб влияния корпоративного центра, распределение компетенции. Они могут быть как явными (договор, оформляющий отношения найма), так и имплицитными (например, когда один из партнеров получает такие полномочия по

соглашению партнеров). Они могут основываться как на внешних для отношения правилах, так и на правилах, выработанных самой организацией;

3) контракты, опосредующие отношения собственности в организации, и предметом которых выступают правомочия собственности и их передача, включение в процесс производства различных факторов производства и распределение дохода от их использования. Частично они являются явными, частично - неявными. Данные контракты и возможность их реализации сильно коррелируются с характером первых двух видов контрактов.[14]

Труд как ресурс вовлечен в сложную систему собственности организации. С точки зрения производства, труд – это ресурс. С точки зрения экономического субъекта, труд – это объект собственности. Охарактеризуем труд как объект собственности. Труд это, прежде всего, результат деятельности высшей нервной деятельности человека, это нематериальный актив. Для нематериального актива характерны следующие черты:

- возможность «распыленности» прав собственности на объект;
- объект нематериальный – не относится к вещам материального мира;
- сложность оценки нематериального актива, часто отсутствие рыночных аналогов.

Так как в современном обществе средства труда часто принадлежат другому экономическому субъекту, а не тому, который прикладывает трудовые усилия, то очевидно возникает «распыленность» прав собственности на труд. Право фактического владения на труд принадлежит субъекту, прикладывающему трудовые усилия. Он контролирует процесс приложения трудовых усилий. Юридическое право владения принадлежит фирме. Пользование как получение положительного результата от использования актива принадлежит также субъекту, прикладывающему трудовые усилия. Но в данном случае осуществление этого права зависит от действий других экономических субъектов, участвующих в процессе производства. Результат использования данного правомочия собственности зависит от его экономической власти в организации. Конечно, если экономический субъект совсем не получает выгоды от участия в экономической организации, а несет одни издержки, то ему выгодней выйти из процесса производства, но если участие в экономической организации покрывает его минимально необходимые потребности для продолжения существования, то экономический субъект будет вкладывать свой труд в экономическую организацию, если нет возможности иным способом обеспечить минимальный уровень удовлетворения своих потребностей. Таким образом, вознаграждение за использование труда в процессе производства зависит от того уровня минимальных потребностей, которые жизненно необходимо покрыть экономическому субъекту, и его экономической власти. Ниже минимального уровня покрытия его потребностей субъект не согласится вкладывать трудовой ресурс в организацию. Вместе с тем с ростом его экономической власти растет доля распределяемого в его пользу экономического результата деятельности фирмы. Распоряжение как составное полномочие права собственности на труд происходит в момент решения вложить свой труд в экономическую организацию. У экономического субъекта также остается право разорвать административно-управленческий контракт, на основе которого используется трудовой ресурс. А вот в самом процессе производства часть функций по определению юридической судьбы актива «труд» возлагается на центрального агента, которому полностью переходят полномочия управления как функции координации процесса вовлечения в совместное производство данного ресурса. Так как процесс оценки ресурса «труд» передан центральному агенту и распределение выгод от использования данного трудового ресурса зависит от экономической власти субъекта в фирме, то трудно исключить ситуацию использования



результатов приложения трудовых усилий третьими лицами. Кроме того, можно оценить результат труда, но не сам процесс приложения трудовых усилий, только сам экономический субъект знает, сколько усилий он затрачивает в процессе трудовой деятельности (проблемы в отношениях «принципал-агент».)

Управленческо-административные контракты, на основе которых привлекается трудовой ресурс, не оставляют права участия в управлении собственникам трудовых ресурсов, что сопряжено с риском в осуществлении права пользования как права на получения дохода от использования собственности в совместном производстве. Вместе с тем управленческо-административный контракт дает определенные преимущества участия в фирме. Так как субъект данного ресурса не участвует в управлении, оценке и распределении результатов деятельности экономической организации, то он не несет риски управления фирмой. Существует несколько причин привлечения труда на основе управленческо-административного контракта. Во-первых, именно трудовой ресурс участвует в процессе создания экономических благ и этот процесс необходимо координировать, поэтому необходима система власти и иерархии. Именно приложение трудовых усилий создают прибавочную стоимость. При производстве необходима координация всех усилий из одного центра, что резко снижает издержки производства, поэтому у собственника трудового ресурса при заключении контракта с фирмой не остается даже остаточного права на управление, которое остается у собственника физического актива. Однако как мы писали, это резко снижает возможность адекватной оценки своего результата деятельности в общем результате деятельности фирмы. Во-вторых, для оценки результата вложения ресурса труд в совместное производство одного из нескольких субъектов необходим центральный агент. Если бы данные субъекты пытались достичь консенсуса в оценке своей доли вложения в единый результат фирмы путем совместных переговоров, то это привело бы к чрезмерным издержкам. И данные издержки были бы тем выше, чем больше было бы число участников совместного производства, так как труд – нематериальный актив, часто не имеющий аналогов на рынке. Если однородные простейшие трудовые операции еще можно усреднено оценить, то чем выше сложность труда, чем больше факторов влияет на его качество и результат, тем труднее оценить его долю в общем результате фирмы.

На наш взгляд, необходимо отличать право собственности на процесс трудовой деятельности и на результат труда. Процесс трудовой деятельности – приложение труда к средствам и предметам труда – есть основа и суть производства. С одной стороны трудовая деятельность есть волевая деятельность человека, результат которой во многом зависит от качеств и характеристик его личности, поэтому трудовую деятельность трудно отделить от человека. Исключительными правами собственности на трудовую деятельность обладает сам человек. Вместе с тем именно процесс приложения трудовых усилий к средствам производства и предметам труда является предметом контракта между собственником физических ресурсов и собственником трудовых ресурсов. С точки зрения формального права, процесс приложения трудовых усилий – особая общественно значимая услуга, предоставляемая одним субъектом другому за определенную плату, поэтому на результаты труда собственник трудовых ресурсов формально не имеет права, так как уже получил по формальному праву цену за свои услуги, которая сложилась в данный момент на рынке труда. Но по нашему мнению, формальное право не охватывает всей системы контрактов, возникающих в фирме, так как контракты, опосредующие отношения собственности в фирме шире формальных и могут носить имплицитный характер. Собственник трудового ресурса получил вознаграждение за затраты физической и умственной энергии, за совершение определенных действий. Вместе с тем затраты трудовой деятельности создают прибавочный продукт,

который увеличил стоимость активов собственника физического капитала. Результаты труда поступают в коллективную собственность фирмы, так как в них заложены как экономические ресурсы собственника физического капитала, так и экономические ресурсы собственника трудовых ресурсов. После реализации их на свободном рынке фирма получает экономический результат, который и распределяется между вышеназванными собственниками. При передаче прав собственности при реализации процесса труда собственник трудовых ресурсов затрачивает свои ресурсы (физические и интеллектуальные), которые и возмещает ему собственник физического капитала, а затраты данных ресурсов кристаллизуются в конечном продукте фирмы – конкретном благе, в виде прибавочной стоимости, и предполагают возмещение работнику на передачу прав собственности на результат труда. При рыночной продаже услуги или работы (трудовых ресурсов) происходит возмещение передачи прав на результаты труда. В отношенческих контрактах внутри фирмы этого не происходит, так как формальные контракты, на основе которых привлекается трудовой ресурс, не предусматривают такого возмещения, потому что их предметом является создание структуры управления процессом производства. Следовательно, можно наблюдать нарушение режима исключительности прав собственности на процесс труда, когда права собственности на труд чрезмерно перераспределяются в пользу фирмы, и собственник труда теряет юридическое право претендовать на результат труда.

Современная концепция заработной платы как оплаты услуги по приложению трудовых усилий, исключая возмещение передачи прав собственности на совместно произведенную продукцию, создает условия по размыванию прав собственности на трудовые ресурсы и ведет к их деградации в результате резкого снижения жизненного уровня преобладающей части активного населения. Так, в ООН считается, что часовая зарплата ниже 3 долл. недопустима, т.к. ведет к разрушению трудового потенциала страны. Такое современное явление как лизинг или аренда персонала делает рынок трудовых ресурсов более удобным как для работника, так и для работодателя, но закрывает возможность возместить передачу прав собственности на совместно произведенный продукт, регулируя только вопрос оплаты услуги по приложению трудовых усилий.

Следовательно, с точки зрения прав собственности, труд – это процесс создания объекта прав собственности, при котором субъект несет издержки как на создание экономического блага, так и на спецификацию прав собственности на набор правомочий относительно этого блага, а стимулом данной деятельности выступают выгоды, получаемые при потреблении или обмене данного блага.

Таким образом, такая важнейшая экономическая деятельность человека труд как объект собственности характеризуется возможностью существования ситуации распыленности прав собственности на него. Чем более специфицированы права собственности на труд, тем выше заинтересованность субъекта в процессе трудовой деятельности. Управленческо-административные контракты, на основе которых привлекается трудовой ресурс, дают возможность создать иерархическую систему управления и координации производства, но не позволяют участвовать в самом управлении, и соответственно нести риски, связанные с результатом деятельности фирмы.

### **Ссылки на источники**

1. Локк Дж. Соч.: в 3т. М.: Мысль, 1988. – Т.3. – с. 285.
2. Социология труда / под общей ред. Р.В. Карапетяна. – М. Издательство Юрайт, 2016. – с.23.
3. Собственность в системе социально-экономических отношений: теоретико-методологический и институциональный аспекты / под ред. чл.-кор. РАН В.И. Жукова. – М.: 2005. – с.30.

4. Максимов С.Н. Развитие отношений собственности в современной экономике: различия и общие черты классического и институционального подходов // Проблемы современной экономики, №3 (15). – URL: [www.m-economy.ru/art.php3?artid=20897](http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20897). - Дата обращения 09.08.2012.
5. Канапухин П.А. Складорова М.Е. Спецификация и реализация прав собственности в фирме: монография / П.А. Канапухин, М.Е. Складорова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014.- с.35.
6. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach. Dallas, 1981. P. 20.
7. Смирнов И.К., Смирнова О.И. Противоречия собственности: становление, разрешение, развитие. – СПб.: Изд-во С-Петербург. ун-та, 2004. – с.38.
8. Смирнов И.К., Смирнова О.И. Противоречия собственности: становление, разрешение, развитие. – СПб.: Изд-во С-Петербург. ун-та, 2004. – с.38.
9. Смирнов И.К., Смирнова О.И. Противоречия собственности: становление, разрешение, развитие. – СПб.: Изд-во С-Петербург. ун-та, 2004. – с.39.
10. Канапухин П.А. Складорова М.Е. Спецификация и реализация прав собственности в фирме: монография / П.А. Канапухин, М.Е. Складорова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014.- с.28-29.
11. North and Thomas, 1977. – с. 240-241.
12. Складорова М.Е. Анализ собственности фирмы и особенности процесса спецификации прав собственности на микроуровне / М.Е. Складорова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013 - №4. – с. 178-182.
13. Складорова М.Е. Распределение правомочий собственности в фирме / М.Е. Складорова. - Экономика. Теория и практика. Перспективы XXI века: материалы международной научно-практической конференции (29 декабря 2014 г.). \ в четырех частях – часть 4\ Отв. ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство УПМ «Академия Бизнеса». 2014 - с. 43-46.
14. Складорова М.Е. Фирма как механизм управления коллективной собственностью в процессе спецификации прав собственности на микроуровне / М.Е. Складорова // Вестник Новосибирского государственного университета. – 2012. – Т. 12.- вып. 3. – с. 39-41.